

用科技打破傳統 腕錶的定義

美國公司 WatchBox 瞄準精通科技的消費者，提供二手名錶網上交易平台及擴增實境技術預覽功能。



香港一向是亞洲區內的名錶樞紐。單是2017年珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物的實體店零售額已達到750億港元，各大國際品牌的腕錶和珠寶店更遍佈全港零售熱點。經過多年時間，消費者已變得熟知腕錶的趨勢風向和金額價值。

鑒於香港市場有著高速增長的機遇，美國二手名錶專家 WatchBox 相信在香港成立辦事處是公司一個重要的戰略里程碑。公司現已與香港和新加坡鐘錶業界的資深人員鄭廉威、Samuel Lee 及 Justin Reis 結成合作夥伴關係，並於中環投資開設一間兼具會客用途的展示廳，讓其主要消費群可輕鬆步行到達。這種強調與買家直接互動的策略，加上完善的網站及配套流動應用程式，能進

一步加強廣大顧客群對 WatchBox 的忠誠度和互動強度。



WatchBox 主席鄭廉威表示：「當我和 WatchBox 的聯合創辦人籌劃將 WatchBox 的業務拓展到亞洲時，香港理所當然成為公司在美國以外首個辦事處及收藏家會客廳的落戶地點。香港作為過去15年來全球最大的瑞士鐘錶出口市場，其新品腕錶銷售額顯然領跑市場。然而，二手市場依然是一個還待開發而充滿潛力的市場，我們從中看到了機遇。我們在每次交易都直接與顧客接觸，並為旗下腕錶提供15個月保養服務，因此能為香港的腕錶愛好者帶來與眾不同的名錶買賣和交易方法。」

WatchBox 團隊由全球140多名具豐富相關知識的鐘錶專家組成，致力於協助資深收藏家和初次買家探索二手腕錶市場。公司為其庫存中的每一件商品提供檢驗、認證和保養服務。

為吸引追求個人化體驗並精通科技的香港消費者，WatchBox 新推出的流動應用程式具備嶄新的擴增實境功能，能讓

消費者以虛擬方式試戴 WatchBox 的腕錶。所有腕錶都會按比例縮放，以近似的尺寸和形狀顯示在用家的手腕上，讓他們以虛擬方式觀賞到腕錶實際戴在手上的模樣。此外，消費者還可使用應用程式拍下試戴效果的照片，並分享給朋友或發佈到社交媒體平台。

Reis 熱切地說道：「香港的互聯網普及率約為75%，手機普及率則超過240%。處於如此先進和廣博的科技市場之中，我們採取全渠道策略，將電子商務平台與我們位於中環核心區的收藏家會客廳高級迎賓服務相互融合，從而為顧客提供既豪華又高效的服務，作為值得信賴的夥伴帶領他們發掘二手腕錶市場。」

在 WatchBox 籌辦開設香港辦事處期間，投資推廣署團隊不但為公司引薦各種服務供應商，還為其提供研討會、交流活動、香港政府資助計劃以及其他市場的資訊。



香港作為過去
15年來全球最大的
瑞士鐘錶出口市場，
其新品腕錶銷售額
顯然領跑市場。

WatchBox
主席
鄭廉威

The WatchBox

- 總部位於美國的全球電子商務平台，專注於二手名錶買賣和交易
- 於中環設有展示廳，旨在為買家和賣家提供專業意見

 thewatchbox.hk